



## Pengaruh Integrasi Model Pembelajaran *Everyone Is the Teacher Here* dan *Two Stay Two Stray* Terhadap Keterampilan Bernegosiasi (Studi Eksperimen pada Kelas X di SMA Negeri 6 Palu)

Nurul Iffah Agam Zuhdi<sup>1\*</sup>, Fathiaty Murtadho<sup>1</sup>, Reni Nur Eriyani<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Negeri Jakarta, Indonesia

\*Corresponding author email: [iffahagam@gmail.com](mailto:iffahagam@gmail.com)

### Article Info

#### Article history:

Received April 12, 2026

Approved May 18, 2026

#### Keywords:

Negotiation Skills,  
*Everyone Is the Teacher Here*,  
*Two Stay Two Stray*,  
Cooperative Learning,  
Speaking Skills

#### ABSTRACT

*This study investigates the effect of integrating the Everyone Is the Teacher Here and Two Stay Two Stray cooperative learning models on senior high school students' negotiation speaking skills. The research employed an experimental method using a one-group pretest–posttest design. The participants were 32 tenth-grade students at a public senior high school in Palu, Indonesia. Data were collected through oral negotiation performance tests assessed using a validated rubric covering negotiation stages, language use, content relevance, articulation, tone, and attitude. The results show a significant improvement in students' negotiation skills after the implementation of the integrated learning models. The mean score increased from 74.38 in the pretest to 85.25 in the posttest. Statistical analysis using a paired sample t-test revealed a significant difference between pretest and posttest scores (Sig. = 0.001 < 0.05). Furthermore, the normalized gain analysis yielded an average N-Gain score of 0.36 (36%), indicating a moderate level of effectiveness. Qualitative observations also revealed improvements in students' ability to present structured arguments, apply appropriate negotiation stages, use polite and persuasive language, and demonstrate clearer articulation and more confident speaking attitudes. In conclusion, the integration of Everyone Is the Teacher Here and Two Stay Two Stray is effective in enhancing students' negotiation speaking skills and supports the development of communicative competence through collaborative and student-centered learning.*

#### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh integrasi model pembelajaran *Everyone Is the Teacher Here* dan *Two Stay Two Stray* terhadap keterampilan berbicara siswa dalam bernegosiasi. Penelitian ini menggunakan metode eksperimen dengan desain one-group pretest–posttest. Subjek penelitian berjumlah 32 siswa kelas X di salah satu SMA negeri di Palu. Pengumpulan data dilakukan melalui tes keterampilan bernegosiasi yang dinilai menggunakan rubrik penilaian tervalidasi, meliputi aspek langkah-langkah negosiasi, kesesuaian isi, kaidah kebahasaan, kejelasan artikulasi, nada bicara, dan sikap. Hasil penelitian menunjukkan adanya peningkatan keterampilan bernegosiasi siswa setelah penerapan kedua model pembelajaran tersebut. Nilai rata-rata pretest sebesar 74,38 meningkat menjadi 85,25 pada posttest. Hasil uji statistik menggunakan Paired Sample t-Test menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,001 (Sig. < 0,05), yang menandakan adanya perbedaan yang signifikan antara nilai sebelum dan sesudah perlakuan. Selain itu, hasil perhitungan N-Gain Score menunjukkan nilai rata-rata

sebesar 0,36 atau 36% yang termasuk dalam kategori efektivitas sedang. Secara kualitatif, hasil pengamatan menunjukkan peningkatan kemampuan siswa dalam menyusun argumen secara runtut, menerapkan langkah-langkah negosiasi dengan tepat, menggunakan bahasa yang santun dan persuasif, serta menampilkan artikulasi yang lebih jelas dan sikap berbicara yang lebih percaya diri. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penerapan model pembelajaran Everyone Is the Teacher Here dan Two Stay Two Stray efektif dalam meningkatkan keterampilan berbicara siswa dalam bernegosiasi melalui pembelajaran kolaboratif yang berpusat pada siswa.

Copyright © 2026, The Author(s).

This is an open access article under the CC-BY-SA license



**How to cite:** Zuhdi, N. I. A., Murtadho, F., & Eriyani, R. N. (2026). Pengaruh Integrasi Model Pembelajaran Everyone Is The Teacher Here Dan Two Stay Two Stray Terhadap Keterampilan Bernegosiasi (Studi Eksperimen pada Kelas X di SMA Negeri 6 Palu). *Jurnal Ilmiah Global Education*, 7(2), 1788–1806. <https://doi.org/10.55681/jige.v7i2.5737>

## PENDAHULUAN

Keterampilan berbicara merupakan salah satu keterampilan berbahasa yang esensial dalam kehidupan manusia karena berfungsi sebagai sarana utama untuk menyampaikan informasi, berinteraksi sosial, serta memperoleh dan mengonstruksi pengetahuan (Ramadhan et al., 2024). Keterampilan ini memungkinkan individu mengekspresikan ide, pikiran, dan perasaan secara lisan kepada orang lain dalam berbagai konteks komunikasi sehari-hari (Wahyudi, 2019). Dengan demikian, keterampilan berbicara tidak hanya berperan sebagai alat komunikasi, tetapi juga sebagai fondasi partisipasi sosial dan akademik.

Dalam konteks pendidikan, keterampilan berbicara termasuk ke dalam keterampilan berbahasa produktif yang perlu dikuasai oleh siswa secara optimal. Penguasaan keterampilan berbicara yang baik memungkinkan siswa menyampaikan gagasan secara jelas, berpartisipasi aktif dalam diskusi, serta menampilkan performa yang meyakinkan dalam presentasi akademik (Perse, 2024). Pada Kurikulum Merdeka jenjang SMA, keterampilan berbicara diajarkan secara terpadu melalui berbagai materi berbasis teks, salah satunya adalah teks negosiasi. Pembelajaran negosiasi menjadi relevan karena menuntut siswa tidak hanya memahami konsep, tetapi juga mampu mempraktikkan komunikasi lisan secara efektif dalam situasi sosial yang autentik.

Negosiasi dipahami sebagai proses tawar-menawar melalui perundingan untuk mencapai kesepakatan bersama antara dua pihak atau lebih (Amalia, 2022). Dalam pembelajaran berbasis teks, siswa diarahkan untuk memahami struktur, unsur kebahasaan, serta strategi komunikasi yang digunakan dalam teks negosiasi (Dharma et al., 2019; Dapi et al., 2023). Aktivitas negosiasi juga memiliki keterkaitan langsung dengan kehidupan sehari-hari siswa, seperti kegiatan jual beli maupun pencarian dukungan atau sponsor dalam kegiatan organisasi sekolah (Nurbaiti et al., 2019; Yudha et al., 2025). Lebih jauh, keterampilan negosiasi menjadi bekal penting bagi siswa dalam mempersiapkan diri memasuki dunia profesional (Shaffer et al., 2011).

Namun, kondisi empiris menunjukkan bahwa keterampilan bernegosiasi siswa masih belum optimal. Hasil observasi awal dan wawancara dengan guru bahasa Indonesia menunjukkan bahwa sebagian besar siswa mengalami kesulitan dalam memahami proses dan konteks kebahasaan negosiasi. Data penilaian menunjukkan bahwa dari 36 siswa, hanya 11 siswa yang mencapai Kriteria Ketercapaian Tujuan Pembelajaran (KKTP), sementara 25 siswa belum mencapai kriteria tersebut, dengan nilai rata-rata kelas sebesar 68,94. Kesulitan yang ditemukan meliputi pemilihan diksi yang kurang tepat, ketidakteraturan tahapan negosiasi, serta kecenderungan siswa untuk membaca teks secara kaku saat simulasi. Temuan ini sejalan dengan

hasil penelitian sebelumnya yang mengungkapkan lemahnya keterampilan negosiasi siswa akibat kurangnya latihan komunikatif dan pembelajaran yang bermakna (Aminullah et al., 2024; Rosidah, 2014; Williams et al., 2008).

Berbagai penelitian menegaskan bahwa keterampilan negosiasi dapat ditingkatkan melalui latihan yang berkelanjutan, khususnya melalui simulasi negosiasi (Anaba et al., 2024). Simulasi memberikan ruang aman bagi siswa untuk berlatih, bereksperimen, dan mengembangkan kepercayaan diri dalam berkomunikasi (Richards et al., 2020; Selvi & Serin, 2024). Meskipun demikian, praktik pembelajaran keterampilan berbicara di sekolah masih cenderung didominasi oleh model role playing konvensional, sehingga diperlukan alternatif model pembelajaran yang lebih variatif, kolaboratif, dan berpusat pada siswa.

Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* (ETH) efektif dalam meningkatkan keterampilan berbicara, keaktifan, serta pemahaman konsep siswa karena memberikan kesempatan yang setara bagi setiap siswa untuk berpartisipasi dan berperan sebagai penyampai materi (Kurniawati, 2024; Magfiroh, 2020). Di sisi lain, model pembelajaran *Two Stay Two Stray* (TSTS) terbukti mampu meningkatkan keterampilan berbicara dan keaktifan siswa melalui interaksi antarkelompok yang intensif dan kolaboratif (Gunansyah, 2014; Hidayatullah, 2019). Kedua model ini berakar pada teori pembelajaran kooperatif dan konstruktivisme sosial yang menekankan interaksi, kolaborasi, dan konstruksi pengetahuan secara bersama-sama (Wahyuddin, 2019; Marwadi et al., 2019; Yang, 2023).

Meskipun berbagai penelitian telah membuktikan efektivitas masing-masing model tersebut, sebagian besar studi masih mengkaji satu model secara terpisah dan berfokus pada hasil belajar secara umum. Penelitian yang secara khusus mengintegrasikan model ETH dan TSTS untuk meningkatkan keterampilan berbicara, terutama dalam konteks keterampilan bernegosiasi, masih sangat terbatas. Hasil pemetaan literatur menggunakan Vosviewer juga menunjukkan bahwa kajian mengenai integrasi kedua model tersebut dalam pembelajaran bahasa Indonesia, khususnya pada materi negosiasi, belum banyak dilakukan. Celah inilah yang menandai adanya research gap sekaligus membuka peluang kebaruan penelitian.

Berdasarkan gap tersebut, penelitian ini mengambil posisi untuk mendukung dan memperluas temuan penelitian sebelumnya dengan menawarkan pendekatan integratif antara model *Everyone is the Teacher Here* dan *Two Stay Two Stray* sebagai strategi pembelajaran keterampilan bernegosiasi. Kebaruan penelitian ini terletak pada pengintegrasian dua model pembelajaran kooperatif yang memiliki karakteristik saling melengkapi serta penerapannya secara spesifik pada keterampilan bernegosiasi siswa SMA.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh integrasi model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* dan *Two Stay Two Stray* terhadap keterampilan bernegosiasi siswa, serta menilai efektivitas penerapannya dalam pembelajaran negosiasi di tingkat SMA.

## **METODE**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode eksperimen dengan desain *One-Group Pretest-Posttest Design*. Desain ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk membandingkan kondisi subjek sebelum dan sesudah diberikan perlakuan guna mengidentifikasi pengaruh intervensi yang diberikan (Sugiyono, 2019). Dalam desain ini, satu kelompok tunggal diberikan pretest untuk mengukur kemampuan awal, kemudian diberikan perlakuan, dan diakhiri dengan posttest untuk mengukur perubahan yang terjadi setelah perlakuan. Perbedaan skor

antara pretest dan posttest digunakan sebagai dasar untuk menentukan efektivitas perlakuan yang diterapkan.

Penelitian dilaksanakan pada semester ganjil tahun ajaran 2025/2026 di SMA Negeri 6 Palu yang berlokasi di Jalan Padanjakaya, Duyu, Kota Palu, Sulawesi Tengah. Populasi penelitian ini adalah seluruh siswa kelas X SMA Negeri 6 Palu yang mempelajari mata pelajaran Bahasa Indonesia, berjumlah 235 siswa yang tersebar dalam delapan kelas. Sampel penelitian diambil sebanyak satu kelas dengan menggunakan teknik simple random sampling, yaitu teknik pengambilan sampel secara acak tanpa memperhatikan strata populasi, dengan asumsi bahwa populasi bersifat homogen (Sugiyono, 2019). Homogenitas populasi didasarkan pada kesamaan kurikulum, materi ajar, dan karakteristik pembelajaran Bahasa Indonesia yang diterima oleh seluruh siswa kelas X, sehingga sampel dianggap representatif terhadap populasi.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil pretest dan posttest keterampilan bernegosiasi siswa setelah penerapan integrasi model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* dan *Two Stay Two Stray*, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen pendukung, seperti modul ajar, arsip sekolah, serta hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan topik penelitian.

Instrumen penelitian yang digunakan meliputi modul ajar dan instrumen penilaian keterampilan bernegosiasi. Modul ajar disusun sebagai pedoman pelaksanaan pembelajaran yang memuat tujuan, langkah-langkah pembelajaran, serta aktivitas siswa yang mengintegrasikan kedua model pembelajaran. Sementara itu, pengukuran keterampilan bernegosiasi dilakukan melalui tes lisan dengan menggunakan rubrik penilaian yang dikembangkan berdasarkan kajian teoretis tentang keterampilan berbicara dan negosiasi. Aspek yang dinilai meliputi langkah-langkah bernegosiasi, kaidah kebahasaan, kesesuaian isi, kejelasan artikulasi, nada bicara, dan sikap, dengan skala penilaian 1–4. Skor yang diperoleh siswa kemudian dikonversi ke dalam bentuk nilai dengan rumus perbandingan antara skor perolehan dan skor maksimal dikalikan 100 (Arikunto, 2018).

Validitas instrumen diuji melalui *expert judgement*, yaitu penilaian oleh ahli terhadap kesesuaian modul ajar dan rubrik penilaian dengan tujuan pembelajaran dan indikator keterampilan bernegosiasi. Hasil penilaian menunjukkan bahwa instrumen dinyatakan valid dan layak digunakan dengan beberapa perbaikan minor, sebagaimana tercantum dalam lampiran penelitian.

Prosedur penelitian diawali dengan pemberian pretest untuk mengukur keterampilan bernegosiasi siswa sebelum perlakuan. Selanjutnya, siswa diberikan perlakuan berupa pembelajaran negosiasi dengan mengintegrasikan model *Everyone is the Teacher Here* dan *Two Stay Two Stray* dalam beberapa pertemuan. Setelah perlakuan selesai, siswa diberikan posttest dengan instrumen yang sama untuk mengukur perubahan keterampilan bernegosiasi.

Data yang diperoleh dianalisis menggunakan teknik statistik deskriptif dan inferensial. Sebelum dilakukan uji hipotesis, data terlebih dahulu diuji persyaratannya melalui uji normalitas menggunakan metode Shapiro–Wilk dengan bantuan aplikasi SPSS versi 31. Data dinyatakan berdistribusi normal apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05. Setelah memenuhi asumsi normalitas, pengujian hipotesis dilakukan menggunakan paired sample t-test untuk mengetahui perbedaan rata-rata skor pretest dan posttest dari sampel yang sama. Kriteria pengambilan keputusan didasarkan pada nilai signifikansi (2-tailed), yaitu jika nilai signifikansi kurang dari 0,05 maka hipotesis nol ditolak dan hipotesis alternatif diterima.

Selain itu, untuk mengetahui tingkat efektivitas pembelajaran, dilakukan analisis N-Gain Score, yang dihitung berdasarkan selisih skor pretest dan posttest dibandingkan dengan skor maksimum (Meltzer, 2020). Nilai N-Gain kemudian diinterpretasikan ke dalam kategori tinggi, sedang, atau rendah untuk menunjukkan tingkat peningkatan keterampilan bernegosiasi siswa setelah perlakuan.

Hipotesis statistik dalam penelitian ini dirumuskan untuk menguji ada atau tidaknya perbedaan keterampilan bernegosiasi siswa sebelum dan sesudah penerapan integrasi model pembelajaran. Hipotesis nol menyatakan bahwa tidak terdapat perbedaan keterampilan bernegosiasi siswa sebelum dan sesudah perlakuan, sedangkan hipotesis alternatif menyatakan adanya perbedaan keterampilan bernegosiasi siswa setelah perlakuan. Dengan pendekatan ini, analisis data diarahkan untuk memberikan bukti empiris mengenai pengaruh integrasi model *Everyone is the Teacher Here* dan *Two Stay Two Stray* terhadap keterampilan bernegosiasi siswa.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini disajikan melalui analisis kuantitatif dan kualitatif untuk menjawab permasalahan penelitian mengenai pengaruh penggunaan model pembelajaran *Everyone is a Teacher Here* dan *Two Stay Two Stray* terhadap keterampilan bernegosiasi siswa. Penyajian hasil dan pembahasan digabungkan dalam satu bagian untuk menjaga kejelasan, ketepatan fokus, dan menghindari pengulangan yang berlebihan.

Hasil analisis deskriptif menunjukkan adanya peningkatan keterampilan bernegosiasi siswa setelah perlakuan. Pada tahap pretest, nilai keterampilan bernegosiasi siswa berada pada rentang 54–91 dengan nilai rata-rata 74,38, yang secara umum berada pada kategori baik, namun sebagian siswa belum mencapai kriteria ketuntasan keterampilan. Distribusi nilai pretest tersebut disajikan pada Tabel 1.

**Tabel 1.** Hasil Pretest Keterampilan Bernegosiasi Siswa

No	Nama	Pretest	No	Nama	Pretest
1	CS	67	17	S	67
2	N	67	18	AA	54
3	MRI	67	19	RH	62
4	MAD	67	20	MAS	62
5	VS	71	21	S	79
6	RZ	71	22	SI	67
7	NZ	62	23	PC	79
8	NA	75	24	CH	75
9	KP	71	25	RI	75
10	F	71	26	AG	71
11	MF	71	27	DDH	87
12	MI	71	28	MO.F	91
13	MA	87	29	M	75
14	TD	91	30	K	79
15	FN	91	31	R	87
16	H	91	32	NA	79

Setelah penerapan model *Everyone is a Teacher Here* dan *Two Stay Two Stray*, hasil posttest menunjukkan peningkatan yang lebih merata dengan nilai terendah 75 dan nilai tertinggi 95 serta

rata-rata sebesar 85,25, yang berada pada kategori baik sekali. Hasil ini disajikan pada Tabel 2. Peningkatan nilai minimum menunjukkan bahwa siswa dengan kemampuan awal rendah pun mengalami kemajuan, sementara peningkatan nilai maksimum menunjukkan optimalisasi potensi siswa yang sebelumnya telah memiliki keterampilan cukup baik.

**Tabel 2.** Hasil Posttest Keterampilan Bernegosiasi Siswa

No	Nama	Posttest	No	Nama	Posttest
1	CS	79	17	S	87
2	N	87	18	AA	79
3	MRI	83	19	RH	83
4	MAD	75	20	MAS	75
5	VS	79	21	S	91
6	RZ	87	22	SI	75
7	NZ	83	23	PC	83
8	NA	87	24	CH	87
9	KP	95	25	RI	91
10	F	83	26	AG	83
11	MF	83	27	DDH	87
12	MI	83	28	MO.F	91
13	MA	87	29	M	79
14	TD	95	30	K	83
15	FN	95	31	R	91
16	H	95	32	NA	87

**Tabel 3.** Hasil Uji Normalitas Pretest

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Hasil Pretest	.167	32	.024	.935	32	.054
a. Lilliefors Significance Correction						

**Tabel 4.** Hasil Uji Normalitas Posttest

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Hasil Posttest	.150	32	.064	.936	32	.059
a. Lilliefors Significance Correction						

Secara statistik, uji normalitas menggunakan Shapiro–Wilk menunjukkan bahwa data pretest dan posttest berdistribusi normal (Sig. > 0,05), sehingga memenuhi syarat untuk dilakukan uji parametrik. Hasil uji normalitas disajikan pada Tabel 3 dan Tabel 4. Selanjutnya, uji paired sample t-test menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,001 ( $p < 0,05$ ), yang menandakan adanya perbedaan yang signifikan antara keterampilan bernegosiasi siswa sebelum dan sesudah perlakuan. Hasil uji ini disajikan pada Tabel 5.

**Tabel 5.** Hasil Uji Paired Sample T-test

Paired Samples Test										
		Paired Differences					t	df	Significance	
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				One-Sided p	Two-Sided p
					Lower	Upper				
Pair 1	Hasil Pretest - Hasil Posttest	-10.875	9.455	1.671	-14.284	-7.466	-6.506	31	<,001	<,001

Temuan tersebut mengindikasikan bahwa integrasi kedua model pembelajaran efektif dalam meningkatkan keterampilan bernegosiasi siswa. Hal ini diperkuat oleh hasil analisis N-Gain yang menunjukkan nilai rata-rata sebesar 0,36 (36%) dengan kategori sedang (Tabel 4.6). Kategori sedang ini menunjukkan bahwa pembelajaran tidak hanya berdampak secara statistik, tetapi juga memberikan peningkatan yang bermakna secara pedagogis, terutama pada aspek proses bernegosiasi.

**Tabel 6.** Hasil Uji N-Gain

N-Gain Score					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
NGain_Score	32	-.31	.83	.3612	.30726
NGain_Persen	32	-30.77	82.76	36.1166	30.72618
Valid N (listwise)	32				

Analisis kualitatif melalui pengamatan video memperlihatkan perubahan substansial pada kualitas praktik bernegosiasi siswa. Pada aspek kesesuaian isi, hasil pretest menunjukkan bahwa beberapa kelompok belum menampilkan negosiasi yang sesungguhnya, melainkan diskusi atau percakapan sehari-hari tanpa perbedaan kepentingan, tawar-menawar, dan argumen yang saling berhadapan. Temuan ini terlihat pada transkrip video pretest yang dirujuk dalam Tabel 7. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa sebagian siswa belum memahami esensi negosiasi sebagai proses mencapai kesepakatan melalui pertukaran argumen.

**Tabel 7.** ranskrip Video Bernegosiasi Kelompok 1-3 (Pretest)

NO	Transkrip Video Bernegosiasi Kelompok 1-3
1	<p>A : Ujian tinggal 2 hari, kalian udah belajar belum?                      B : Baru dikit, bab terakhir masih belum paham.                      C : Kalau gitu, kita belajar bareng aja sore ini.                      D : Setuju dengan belajar bareng kita bisa saling bantu.</p>
2	<p>A : Ayo fokus lagi tinggal dua bab sebelum kita latihan soal.                      B : Aduh stoikiometri bikin pusing, rasanya pengen tidur.                      C : Sabar, Vein bayangin kalau kita lulus ujian dengan nilai bagus                      D : Aku juga kesulitan di persamaan reaksi, ada tips gak Raisa?                      C : Coba pakai metode visual, biar kita gambar ilustrasi atom biar mudah diingat.                      A : Ide bagus Zilfa bantu Raisya menggambar ya!                      D : Oke siap.                      B : Wah semangatku balik lagi. Ayo pakai metode baru ini.</p>

A : Betul, belajar itu bukan Cuma hafalan, tapi cari cara yang pas bareng-bareng.  
 C : Yuk taklukkan Stiokiometri!  
 D : Gas Poll!

- 3 A : Aduh, bel udah bunyi! kita telat lagi hari ini.  
 B : Iya gara-gara hujan tadi pagi jalannya macet banget!  
 C : Aku malah ketiduran. Alarm ku nggak berbunyi sama sekali!  
 D : Sama, aku juga. Listrik padam semalaman, jadi hpku mati total  
 A : Nanti Bu Naya marah lagi nih. Minggu lalu aja kita udah ditegur.  
 B : Tenang, bilang aja kita bantuin warga nyebrang pas banjir kecil di depan rumah.  
 C : Hahaha alasan kamu itu terlaly kreatif, Dit!  
 D : Mending jujur aja deh. Lagian kita tetap masuk kelas dan nggak bolos.  
 A : Iya bener, yuk cepet ke kelas sebelum jam pelajaran kedua di mulai!  
 B : Gas! Tapi jangan lari-lari, nanti kita disuruh baris di depan.  
 C : Aduh, semoga Bu Naya lagi baik hari ini.  
 D : Aamiin!

Sebaliknya, pada tahap posttest, seluruh kelompok telah mampu menampilkan tema, tujuan, dan argumen yang berbasis data dan fakta secara jelas. Temuan ini disajikan pada Tabel 8, yang menunjukkan bahwa siswa tidak hanya memahami struktur negosiasi, tetapi juga mampu mengaitkan argumen dengan konteks nyata. Peningkatan ini menunjukkan manfaat utama hasil penelitian, yaitu berkembangnya kemampuan berpikir kritis dan argumentatif siswa dalam konteks komunikasi lisan.

**Tabel 8.** Temuan Elemen Kesesuaian Isi pada Hasil Posttest

No. Kelompok	Temuan Hasil Posttest
1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat tema negosiasi yang berupa pembahasan dan penyesuaian anggaran dana kegiatan Hari Sains.</li> <li>2. Terdapat tujuan bernegosiasi yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan pembagian anggaran yang adil dan realistis, sehingga seluruh kebutuhan kegiatan tetap terpenuhi meski dana terbatas.</li> <li>3. Dalam percakapan kelompok ini terdapat argumen berbasis data dan fakta. Setiap kebutuhan anggaran disebutkan dengan nominal yang jelas, contoh "... Bagian eksperimen butuh dana cukup besar untuk alar peraga, jadi dari bagian ekperimen mengajukan dana anggaran sebesar 4,5 juta"</li> </ol>
2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat tema negosiasi yang berupa pengaturan jadwal piket sesuai dengan kondisi dan kesanggupan masing-masing anggota kos.</li> <li>2. Terdapat tujuan negosiasi yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan jadwal piket yang adil dan dapat dijalankan oleh semua pihak.</li> <li>3. Argumen yang disampaikan sesuai dengan fakta kondisi nyata setiap anggota kos. Misalnya B tidak bisa mendapatkan jadwal piket pagi karena ada kuliah, tetapi bisa kalau sore.</li> </ol>
3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat tema negosiasi yang berupa penentuan lokasi penanaman pohon</li> <li>2. Terdapat tujuan negosiasi yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama mengenai lokasi yang paling tepat</li> <li>3. Argumen yang disampaikan berdasarkan pada data dan fakta lapangan, contohnya seperti "Dari hasil survey saya, sebaiknya kita menanam di area yang rawan longsor supaya efeknya terasa bagi masyarakat" dan "Bukit satu pohon memang bagus, tapi akses jalannya sulit. Kendaraan harus memutar jauh"</li> </ol>
4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat tema negosiasi yaitu mencari kesepakatan untuk penempatan logo sponsor pada panggung utama Festival Kota.</li> <li>2. Terdapat tujuan negosiasi yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan yang</li> </ol>

	<p>menguntungkan kedua pihak, yaitu sponsor tetap mendapatkan <i>Spotlight</i> pada latar panggung utama dan panitia acara tetap memenuhi ketentuan keselamatan dan keterbatasan anggaran.</p> <p>3. Argumen yang disampaikan didasari pada fakta dan kondisi nyata seperti “Dari pihak sponsor, kami berharap logo perusahaan dapat ditempatkan di panggung utama agar lebih mudah terlihat oleh pengunjung, terutama saat acara utama berlangsung”</p>
5	<p>1. Terdapat tema negosiasi yaitu pemesanan dan penentuan harga paket makanan untuk kegiatan Kemping OSIS.</p> <p>2. Terdapat tujuan negosiasi yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan harga dan isi paket makanan yang sesuai dengan anggaran panitia.</p> <p>3. Argumen yang disampaikan sesuai dengan data dan fakta yang konkret, contohnya “Kami butuh sekitar 60 porsi, Bu. Tapi jujur saja, <i>budget</i> kegiatan kami cukup terbatas” disebutkan jumlah kebutuhan makanan dengan jelas.</p>
6	<p>1. Terdapat tema negosiasi yaitu pemilihan lagu dan konsep aransemen untuk penampilan</p> <p>2. Terdapat tujuan negoasiasi yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan lagu dan pembagian peran yang dapat menampilkan kemampuan setiap anggota band.</p> <p>3. Terdapat argument yang berbasis fakta, seperti “Kalian jangan kebanyakan permintaan. Durasi ketat banget, kalau kelamaan kita bisa dipotong MC”</p>
7	<p>1. Terdapat tema negosiasi yaitu penentuan tempat reuni keluarga</p> <p>2. Terdapat tujuan bernegosiasi yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan reuni yang nyaman untuk semua usia, mudah diakses, dan tidak memberatkan biaya.</p> <p>3. Argumen yang disampaikan berdasarkan fakta pengalaman dan kondisi nyata, misalnya “Aku nggak mau lagi anak-anak rebutan ruang main. Jadi tempatnya harus luas!”. Argumen tersebut menunjukkan kebutuhan tempat yang luas karena pada reuni sebelumnya ana-anak berebut ruang untuk main.</p>
8	<p>1. Terdapat tema negosiasi yaitu permintaan dan penentuan dukungan sponsor dalam bentuk dana dan <i>snack</i> untuk acara pensi OSIS.</p> <p>2. Terdapat tujuan negosiasi yang bertujuan untuk mencapai kerja sama yang saling menguntungkan antara panitia pensi OSIS dan sponsor.</p> <p>3. Argumen yang disampaikan berbasis data dan kondisi nyata, contoh “Kami butuh dana dan snack untuk peserta, jumlah peserta sekitar 100 orang”. Argumen tersebut menunjukkan jumlah peserta pensi yang jelas, yaitu sekitar 100 orang.</p>

**Tabel 9.** Elemen Kaidah Kebahasaan pada Hasil Pretest

No. Kelompok	Temuan pada Hasil <i>Pretest</i>
1	<p>1. Bahasa yang digunakan santun, meski bersifat santai tetapi tidak terdapat kalimat yang menyinggung atau merendahkan lawan bicara.</p> <p>2. Terdapat ungkapan persuasif, seperti “Kalau gitu, kita belajar bareng aja sore ini” kalimat tersebut bertujuan untuk mengajak dan membujuk teman untuk melakukan kegiatan belajar bersama.</p> <p>3. Tidak terdapat pasangan sapaan langsung</p> <p>4. Menggunakan kalimat aktif, seperti “Kalian udah belajar belum?” dan “kita belajar bareng aja sore ini”</p>
2	<p>1. Menggunakan bahasa santun yang bersifat informal karena percakapan antar teman. Percakapan menggunakan bahasa yang santai dan ramah, contohnya seperti: “Sabar, Vein bayangin kalau kita lulus ujian dengan nilai bagus” namun sayangnya, akan lebih baik jika terdapat kata “tolong” saat hendak menyuruh temannya untuk membantu seperti kata berikut “Zilfa bantu Raisya menggambar ya”</p> <p>2. Terdapat ungkapan persuasif, seperti “coba pakai metode visual, biar kita gambar ilustrasi atom biar mudah diingat” dan “ayo pakai metode baru ini”</p> <p>3. Terdapat pasangan sapaan, seperti nama panggilan antar teman</p> <p>4. Menggunakan kalimat aktif, seperti “Ayo fokus lagi tinggal dua bab sebelum kita latihan soal”</p>

---

3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan bahasa santun yang bersifat informal karena percakapan antar teman. Seperti “Tenang, bilang aja kita bantuin warga nyebrang...”</li> <li>2. Terdapat ungkapan persuasif yang bertujuan untuk membujuk temannta untuk menggunakan alasan tertentu. Contohnya seperti “Tenang, bilang aja kita bantuin warga nyebrang pas banjur kecil di depan rumah”</li> <li>3. Tidak terdapat pasangan sapaan, baik itu penyebutan nama teman secara langsung maupun panggilan sapaan yang lain.</li> <li>4. Terdapat penggunaan kalimat aktif, seperti “kita telat lagi hari ini” atau “yuk, cepet ke kelas sebelum jam pelajaran kedua dimulai”</li> </ol>
4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan bahasa santun, seperti “Kami dari kelas X anggrek ingin menanyakan tugas laporan Bu” dan “Karena jadwal ujian cukup padat, Bu. Kami khawatir dengan hasil ujian kami”</li> <li>2. Terdapat ungkapan persuasif yang bertujuan untuk membujuk guru dengan argumen yang logis. Contohnya seperti “Bu, tugas laporan boleh dikumpul besok? Hari ini ada dua ujian” lalu dilanjutkan dengan kalimat “Karena jadwal ujian cukup padat, Bu. Kami khawatir dengan hasil ujian kami</li> <li>3. Terdapat penggunaan pasangan sapaan “Ibu”</li> <li>4. Terdapat kalimat aktif, seperti “Kami ingin menanyakan tugas laporan Bu” dan “Kami akan mengumpulkannya tepat waktu”</li> </ol>
5	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat penggunaan bahasa santun meskipun masih menggunakan bahasa santai, tetapi di dalam percakapan tidak ditemukan kata-kata kasar atau menghina.</li> <li>2. Terdapat ungkapan persuasif, dalam percakapan kelompok ini terdapat beberapa contoh seperti “Yang ini berapa? Hih mahal sekali, bisa 25?” dan “Kita ambil dua ini bisa 50 Ribu?”</li> <li>3. Tidak terdapat pasangan sapaan</li> <li>4. Terdapat kalimat aktif, seperti “Sa mau beli bunga ini” dan “Jadi kami ambil dua saja ya”</li> </ol>
6	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan bahasa santun, seperti “Oke, deal. Terima kasih” (penggunaan terima kasih menunjukkan kesantunan)</li> <li>2. Terdapat ungkapan persuasif yang bertujuan untuk menawar harga agar mendapatkan harga lebih murah. Dalam percakapan kelompok ini terdapat beberapa contoh seperti “Wah kalau beli 5 bisa dapat diskon ga ya?“, “Kalau kami tambah beli pulpen, bisa kurang lagi?“, “tapi kalau beli banyak saya kasih 8 ribu per buku“, dan “Kalau beli di atas 50 ribu saya akan kasih diskon 10%“</li> <li>3. Tidak terdapat penggunaan pasangan sapaan.</li> <li>4. Terdapat kalimat aktif, seperti “ Kalau beli di atas 50 ribu saya akan kasih diskon 10%“ dan “Berapa bukunya satu Kak?“</li> </ol>
7	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dalam percakapan kelompok ini ditemukan penggunaan bahasa yang santun, tetapi ditemukan juga penggunaan kata tidak santun. Penggunaan bahasa santun seperti “eh sabar saja, bisa dibicarakan bae-bae“, “heh kamu ini, kalau ada masalah begitu dibicarakan bae-bae bukan pakai kekerasan“, dan “lain kali kalo kamu orang ada masalah, jangan diselesaikan dengan kekerasan“. Sedangkan penggunaan bahasa yang tidak santu seperti “Nanti jo sa bayar. Kapan-kapan kayak sama siapa juga kau <b>baya</b>” penggunaan kata baya di sini memiliki konotasi negatif.</li> <li>2. Terdapat ungkapan persuasif yang menyakinkan atau membujuk A dan B untuk menyelesaikan masalah dengan cara damai, contoh “Heh kamu ini kalau ada masalah begitu dibicarakan bae-bae bukan pake kekerasan“ dan “Ato kita tambahkan jo uangnya, nanti dia bayar sama kita. Biar selesai sudah masalahnya dorang“</li> <li>3. Terdapat penggunaan pasangan sapaan, seperti “kamu orang“ atau “kitorang“ meskipun lebih kasual dan menggunakan bahasa sehari-hari atau logat.</li> <li>4. Terdapat kalimat aktif, seperti “Sa belum punya uang“ atau “ini Rido, kitorang bayarkan utangnya gilang ee“</li> </ol>
8	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat penggunaan bahasa santun, seperti penggunaan kata sapaan Ibu dan ungkapan santun dan formal seperti “Silahkan duduk Ibu, selamat pagi“, “Terima kasih Bu, atas kedatangan Ibu ke kantor saya“, “Dengan senang hati, saya sebagai direktur mendengar aspirasi warga...“, dan “Saya akan sangat</li> </ol>

---

- berterima kasih“
2. Terdapat ungkapan persuasif, seperti “Saya sebagai kepala desa akan membantu Ibu, untu menemukan lahan baru...” atau “Cari lahan pengganti bagaimana pun, saya tidak mau kehilangan kesempatan berbisnis...”
  3. Terdapat penggunaan pasangan sapaan yaitu “Ibu”
  4. Sebagian besar kalimat dalam percakapan ini merupakan kalimat aktif, contohnya “Saya sebagai direktur akan mendengarkan aspirasi warga” dan “Kami tidak akan pernah menyetujui pembangunan hotel”

Pada aspek kaidah kebahasaan, hasil penelitian menunjukkan bahwa sejak pretest siswa relatif telah menguasai penggunaan bahasa santun dan ungkapan persuasif, meskipun masih ditemukan kekurangan dalam penggunaan pasangan sapaan pada beberapa kelompok (Tabel 9). Setelah perlakuan, seluruh kelompok menunjukkan penggunaan pasangan sapaan yang lebih konsisten, pilihan kata yang lebih tepat, serta struktur kalimat aktif yang lebih jelas (Tabel 10). Hal ini mengindikasikan bahwa pembelajaran kolaboratif mendorong kesadaran pragmatik siswa dalam berbahasa.

**Tabel 10.** Elemen Kaidah Kebahasaan pada Hasil Posttest

No. Kelompok	Temuan pada Hasil <i>Posttest</i>
1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat penggunaan bahasa santun, seperti adanya salam pembuka “Assalamualaikum Wr. Wb.”, adanya ungkapan santun seperti “Terima kasih”, “Mohon maaf”, dan “saya persilakan” serta penggunaan panggilan formal seperti “Pak/Bu”</li> <li>2. Terdapat ungkapan persuasif yang digunakan untuk meyakinkan pihak lain, misalnya: “Kami berfikir bahwa dekorasi acara untuk hari sains ini penting untuk menarik banya pengunjung”</li> <li>3. Terdapat pasangan sapaan yang digunakan seperti “Pak/Bu” dan “anak-anak pengurus OSIS“</li> <li>4. Terdapat kalimat aktif, contohnya seperti “Sekolah menyediakan dana total 10 juta” atau “Bagian eksperimen mengajukan dana anggaran sebesar 4,5 juta“</li> </ol>
2	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat penggunaan bahasa santun meski konteks informal, bahasa yang digunakan santun dan tidak menyinggung, contohnya: “Aku fleksibel bisa pagi bisa sore, asal tidak hari Jumat”</li> <li>2. Terdapat ungkapan persuasif yang digunakan untuk mengajak dan menawarkan solusi, seperti: “Gimana kalau kita bagi dua shift, pagi dan sore?”</li> <li>3. Terdapat pasangan sapaan seperti “guys”</li> <li>4. Terdapat kalimat aktif, seperti “aku ambil sore dua kali seminggu” atau “kita harus atur jadwal piket baru”</li> </ol>
3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat penggunaan bahasa santun yang bersifat formal, seperti “Harap setiap pihak menyampaikan pertimbangannya”, dan “Terima kasih”</li> <li>2. Terdapat ungkapan persuasif, seperti “Dari hasil survei saya, sebaiknya kita menanam di area yang rawan longsor supaya efeknya terasa bagi masyarakat”</li> <li>3. Terdapat pasangan sapaan “Kita” sebagai sapaan kolektif</li> <li>4. Terdapat kalimat aktif, contohnya: “kita berkumpul hari ini untuk menyepakati lokasi penanaman pohon“</li> </ol>
4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat penggunaan bahasa santun, ditandai dengan sapaan dan pembuka: “Selamat pagi semuanya”, “Terima kasih sudah hadir” serta ungkapan penutup yang santun: “Terima kasih atas kesepakatannya”</li> <li>2. Terdapat ungkapan persuasif yang bertujuan mengajak dan meyakinkan, contohnya: “Sebagai solusi awal, bagaimana jika logo sponsor ditempatkan di sisi kiri panggung?”</li> <li>3. Terdapat pasangan sapaan kolektif “semuanya”</li> <li>4. Terdapat kalimat aktif, contohnya: “Kita membahas permintaan sponsor” atau “Kami berharap logo perusahaan bisa ditempatkan...”</li> </ol>
5	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terdapat penggunaan bahasa santun, seperti: “boleh kami menanyakan” dan “Terima kasih banyak”</li> <li>2. Terdapat ungkapan persuasif, contohnya “Apakah memungkinkan harganya</li> </ol>

	diturunkan...” atau “Sepertinya itu batas maksimal anggaran kami”
	3. Terdapat penggunaan pasangan sapaan yaitu “kami” dan “Ibu”
	4. Dalam percakapan banyak menggunakan kalimat aktif, seperti “Kami butuh sekitar 60 porsi”, “Kami akan transfer DP sore ini”, dan “Kami bisa setuju soal itu”
6	1. Dalam percakapan terdapat penggunaan bahasa santun yang bersifat informal antar teman, meski ditemukan kalimat seperti “Kalian egois”, percakapan secara umum tidak mengandung kata kasar atau hinaan yang berat
	2. Terdapat ungkapan persuasif yang digunakan untuk memengaruhi dan mencari kesepakatan, misalnya: “Oke, gimana kalau harmoni sastra?” dan “Kita bisa aransemen ulang kok”
	3. Terdapat pasangan sapaan kolektif “semuanya”
	4. Terdapat kalimat aktif, seperti “Ayo, Kita buat penampilan terbaik” atau “Aku mau izin improvisasi”
7	1. Percakapan menggunakan bahasa yang santun meski menggunakan gaya bahasa yang santai, tetapi pendapat tiap orang disampaikan tanpa kata kasar atau menyerang pribadi.
	2. Terdapat ungkapan persuasif, seperti “Bagaimana kalau taman kota? Gratis, luas, akses gampang” dan “Tenang, kita bisa iuran sedikit aja ...”
	3. Terdapat pasangan sapaan seperti penggunaan kata <i>aku</i> dan <i>kita</i>
	4. Terdapat kalimat aktif, seperti “Aku pastikan parkir dan arah lokasi aman”
8	1. Percakapan menggunakan bahasa santun dan formal, contohnya “Selamat siang, Pak. Kami dari OSIS ingin minta dukungan sponsor ...”
	2. Terdapat ungkapan persuasif, seperti “Kami bisa pasang logo toko di <i>backdrop</i> panggung, spanduk dan media sosial OSIS” dan “Bagaimana kalau kita kompromi, snack 90 paket dan dana 1,7 juta?”
	3. Terdapat penggunaan sapaan pasangan “Pak”
	4. Terdapat kalimat efektif, seperti “Kami butuh dana dan snack ...” dan “Kami pastikan promosi maksimal”

Pada aspek langkah-langkah bernegosiasi, hasil pretest menunjukkan bahwa tidak semua kelompok melaksanakan tahapan negosiasi secara lengkap dan runut (Tabel 11). Beberapa siswa langsung menuju kesepakatan tanpa melalui proses argumentasi dan diskusi yang memadai. Pada posttest, seluruh kelompok telah mampu menampilkan tahapan negosiasi secara utuh, mulai dari pembukaan hingga penutup. Temuan ini memperlihatkan bahwa model pembelajaran yang menekankan partisipasi aktif dan pertukaran peran efektif dalam membentuk alur berpikir prosedural siswa.

**Tabel 11.** Temuan Elemen Langkah-langkah Bernegosiasi pada Hasil Pretest

No. Kelompok	Temuan pada Hasil <i>Pretest</i>
1	Berdasarkan hasil analisis unsur percakapan ditemukan bahwa percakapan ini hanya memenuhi dua unsur, yaitu pembukaan dan kesepakatan. Tidak ditemukannya argumen yang saling bertentangan atau alasan untuk mempertahankan pendapat, diskusi dan penutup yang jelas untuk mengakhiri percakapan. Percakapan ini juga merupakan percakapan biasa antar teman sekelas.
2	Berdasarkan hasil analisis unsur percakapan ditemukan bahwa terdapat pembukaan, diskusi, kesepakatan, dan penutup. Dalam percakapan ini tidak ditemukan argumen perdebatan perbedaan pendapat karena percakapan ini bukan negosiasi melainkan diskusi kolaboratif.
3	Berdasarkan hasil analisis unsur percakapan ditemukan bahwa terdapat pembukaan, diskusi, dan penutup. Tidak ditemukan argumen atau perbedaan pendapat yang saling bertentangan secara serius dan tidak ditemukannya kesepakatan.
4	Berdasarkan analisis unsur percakapan diketahui bahwa percakapan ini mencakup seluruh langkah-langkah bernegosiasi. Terdapat pembukaan yang berupa salam awal percakapan, terdapat argumen yang membahas waktu pengumpulan tugas, terdapat diskusi yang terjadi seperti tawar menawar mengenai waktu pengumpulan tugas dan

	pertimbangan dari kedua pihak sebelum keputusan diambil, terdapat kesepakatan, dan penutup
5	Berdasarkan analisis unsur percakapan diketahui bahwa percakapan ini terdapat pembukaan, diskusi, kesepakatan dan penutup. Tidak terdapat argumen yang menunjukkan pendapat yang saling bertentangan secara serius. Negosiasi ini masih merupakan negosiasi sederhana dalam konteks jual beli.
6	Berdasarkan analisis unsur percakapan diketahui bahwa percakapan ini merupakan negosiasi yang lengkap karena terdapat pembukaan, argumen, diskusi, kesepakatan, dan penutup. Langkah-langkah bernegosiasi yang digunakan sudah sesuai dan runut, meski negosiasi ini masih negosiasi sederhana dalam konteks jual beli.
7	Berdasarkan analisis unsur percakapan diketahui bahwa percakapan dari kelompok ini merupakan negosiasi yang lengkap karena terdapat pembukaan seperti “Woy, bemana utangmu kemarin?!” (membuka topik masalah hutang), argumen, diskusi yang membahas penyelesaian pembayaran hutang, kesepakatan, dan penutup. Langkah-langkah bernegosiasi yang digunakan sudah sesuai dan runut.
8	Berdasarkan analisis unsur percakapan diketahui bahwa percakapan dari kelompok ini merupakan negosiasi yang lengkap karena terdapat pembukaan, argumen, diskusi, kesepakatan, dan penutup. Langkah-langkah bernegosiasi yang digunakan sudah sesuai dan runut.

Aspek kejelasan artikulasi juga menunjukkan peningkatan. Pada pretest masih ditemukan banyak pengucapan yang tidak baku, tempo bicara yang tidak stabil, serta gangguan bunyi yang menghambat pemahaman pendengar (Tabel 12). Pada posttest, sebagian besar siswa telah mampu menyesuaikan tempo bicara dan mengucapkan bunyi kata secara lebih jelas, sehingga pesan dapat dipahami tanpa pengulangan berlebihan. Hal ini menunjukkan peningkatan keterampilan fonologis dan kepercayaan diri siswa dalam berbicara.

**Tabel 12.** Temuan Kejelasan Artikulasi

No	Kalimat Asli	Kata/Frasa Kurang Lengkap atau Berubah Bunyi	Versi Lengkap/Baku
1	“Iya makasi Ibu“	Makasi	Makasih
2	“Sa mo beli bunga ini le“	Sa, mo	Saya, mau
3	“tida bisa“	Tida	tidak
4	“Woy, Bemana utangmu kemarin?!“	bemana	bagaimana
5	“Nanti jo sa bayar kapan-kapan...“	Jo, sa	Saja/lah, saya
6	“Lupa, baru so ada tugas“	So	sudah
7	“Kenapa dorang dua itu? Anjo liat-liat“	Dorang, anjo	Mereka, ayo
8	“.....sudah-sudah, bole-bole“	Bole	Boleh
9	“Eh sabar saja bisa dibicarakan bae-bae bukan pake kekerasan“	Bae-bae, pake	Baik-baik, pakai
10	“Ee.. lebi bae kita selesaikan di sana saja dari pada kamu ba ribut di sini	Lebi, bae	Lebih, baik
11	“.....jangan diselesaikan dengan kekerasan. Jan ke tadi. Jadi bemana ko mo selesaikan masalahnya...“	Jan, ke, bemana, ko, mo	Jangan, kayak, bagaimana, kau, mau

12	“.....Ato kita tambahkan jo uangnya nanti dia bayar sama kita...”	Ato, jo	Atau, saja
13	“..... Lain kali kalo te mampu te usah ba utang“	Te	tidak

Pada aspek nada bicara dan sikap, hasil penelitian menunjukkan bahwa sejak pretest sebagian besar siswa telah memiliki sikap yang cukup baik, meskipun masih ditemukan nada bicara yang datar atau kurang percaya diri serta sikap kurang fokus pada beberapa siswa. Pada posttest, penggunaan nada bicara yang lebih tenang, ramah, dan percaya diri menjadi lebih dominan, meskipun beberapa siswa masih memerlukan pembiasaan lanjutan.

Temuan penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa model pembelajaran kooperatif dan partisipatif efektif dalam meningkatkan keterampilan berbicara dan keterampilan sosial siswa. Berbeda dari penelitian yang hanya menekankan peningkatan hasil tes, penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan juga terjadi pada kualitas proses bernegosiasi, terutama pada kemampuan menyusun argumen, menjalankan tahapan negosiasi, dan menggunakan bahasa secara kontekstual. Dengan demikian, hasil penelitian ini memberikan kontribusi empiris pada penguatan pembelajaran Bahasa Indonesia yang berorientasi pada keterampilan komunikatif abad ke-21.

### **Pembahasan**

Berdasarkan hasil analisis data, diketahui bahwa terdapat temuan dari hasil penilaian video pretest siswa pada elemen kesesuaian isi yang menunjukkan bahwa siswa masih belum paham mengenai konsep negosiasi secara utuh, sehingga, terdapat beberapa kelompok siswa yang hanya bercakap secara informal. Dalam percakapan tersebut tidak ditemukan unsur-unsur penting dalam negosiasi, seperti tema yang dibahas, tujuan negosiasi, serta penyampaian argumen. Kondisi ini menunjukkan bahwa pemahaman awal siswa dalam negosiasi masih rendah, sehingga siswa berbicara seperti percakapan sehari-hari. Kurangnya pemahaman awal siswa dalam konsep bernegosiasi diakibatkan karena kurangnya bimbingan atau pengalaman siswa dalam membangun percakapan yang mengandung unsur negosiasi. (Hutagaol et. al, 2025)

Begitu pula pada hasil pretest siswa pada elemen langkah-langkah bernegosiasi, ditemukan pada beberapa kelompok siswa saat bernegosiasi tidak melakukan langkah-langkah negosiasi secara runut bahkan ada langka-langkah negosiasi yang tidak dilakukan. Hal ini menunjukkan bahwa siswa belum memahami tahapan bernegosiasi secara menyeluruh. Ketidakteraturan langkah-langkah negosiasi tersebut diduga disebabkan oleh beberapa faktor yaitu, kurangnya pemahaman konsep siswa terhadap struktur dan proses negosiasi serta keterbatasan pengalaman praktik.

Penelitian yang dilakukan oleh Yudha. Et al. (2025) menemukan bahwa siswa mengalami kendala dalam menyusun teks negosiasi yang sistematis dan sesuai struktur karena kurangnya pemahaman siswa terhadap struktur dan langkah-langkah teks negosiasi, pada penelitian ini juga dapat diketahui bahwa meskipun siswa sudah tau dan hafal mengenai langkah-langkah bernegosiasi tetapi belum tentu mereka dapat menerapkannya secara fungsional. Siswa perlu dengan baik memahami konsep serta materi mengenai negosiasi, semakin baik siswa memahami konsep dan materi serta langkah-langkah bernegosiasi, maka semakin tinggi pula kemampuan siswa dalam mempraktikkanya (Simolinski &Xiong, 2020).

Pada elemen kaidah kebahasaan ditemukan ada beberapa siswa yang belum menggunakan kalimat santun serta pasangan sapaan. Hal ini terlihat dari ungkapan beberapa siswa yang langsung mengungkapkan pendapat tanpa menggunakan kata “tolong” dan ada siswa yang menyebutkan kata “baya” yang memiliki konotasi negatif. Jika dikaitkan dengan teori pragmatik milik Leech (2014) yang menyatakan bahwa kesantunan berbahasa dipengaruhi oleh kesadaran sosial serta konteks komunikasi, di mana siswa lebih sering berinteraksi dalam kondisi informal dan berinteraksi dengan temannya sehingga siswa belum sepenuhnya bisa menyesuaikan penggunaan bahasa santun ketika berada dalam konteks negosiasi.

Pada elemen kejelasan artikulasi ditemukan bahwa terdapat siswa yang mengucapkan bunyi kurang tepat, seperti beberapa fonem tidak jelas atau tidak diucapkan, misalnya seperti penyebutan kata “saya” menjadi “sa” dan kata “bagaimana” menjadi “bemana”. Pengucapan bunyi fonem yang tidak jelas atau tidak lengkap sering disebabkan oleh pengaruh bahasa pertama atau bahasa ibu yang berbeda secara struktur dari fonem target (Zalha & Lefiandi, 2025). Ditemukan juga tempo berbicara yang tidak stabil, tempo terlalu cepat atau tergesa-gesa dan ada juga yang terlalu lambat. Kecepatan bicara siswa dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor baik dari faktor internal yang berkaitan dengan fisik siswa maupun eksternal yang berkaitan dengan usia, jenis kelamin, demografis dan sosial budaya. Faktor psikologis juga berperan dalam kecepatan tempo berbicara (Jacewicz, et. al, 2010; Gallego, et. al, 2022) Selain itu, pada penilaian elemen kejelasan artikulasi, ditemukan juga gangguan bunyi. Seperti suara hujan dan suara percakapan siswa lain yang bocor di audio. Hal ini mengurangi efektivitas dalam penyampaian pesan oleh pembicara.

Pada elemen nada bicara, ditemukan bahwa terdapat variasi penggunaan nada bicara di antara siswa. Beberapa siswa berbicara dengan nada yang tidak stabil, dengan nada terkadang tinggi dan tidak tenang atau terkadang menggunakan nada yang datar sehingga terdengar bosan dan tidak menunjukkan minat saat bernegosiasi. Ditemukan juga siswa yang menggunakan nada kurang percaya diri dan ragu-ragu. sehingga mengurangi efektivitas komunikasi saat bernegosiasi. Nada berbicara berperan penting dalam menunjukkan makna, emosi serta dikap penutur, dengan penggunaan nada yang terlalu tinggi atau monoton dapat mempengaruhi persepsi lawan bicara (Xiao & Liu, 2026). Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa dengan penggunaan nada bicara yang tepat dapat meningkatkan efektivitas komunikasi serta keterlibatan lawan bicara, sementara nada bicara yang datar atau ragu-ragu dapat mengurangi minat lawan bicara dan kejelasan pesan yang ingin disampaikan (Gao, et. al, 2024). Oleh sebab itu, temuan ini menunjukkan bahwa pemahaman konten dan materi negosiasi sebaiknya sejalan dengan ketepatan penggunaan nada bicara, karena ketidaktepatan penggunaan nada bicara dapat menjadi factor penghambat efektivitas komunikasi verbal.

Pada elemen sikap, ditemukan siswa terkadang memperlihatkan rasa jemu dan kurang tertarik dengan proses bernegosiasi, seperti menopang dagu sambil menunduk ke bawah, duduk tidak tegak, dan tidak menatap lawan negosiasinya saat berargumen. Adapun yang menunjukkan emosi dengan menggebrak meja saat bernegosiasi dan membicarakan keburukan lawan bicara saat bernegosiasi. Sikap termasuk ke dalam ranah komunikasi *non verbal*, gerakan tubuh atau ekspres siswa memberikan umpan balik secara langsung tentang ketidakpuasan yang mungkin tidak dapat diungkapkan secara lisan, dalam hal ini seperti penanda bawah siswa kurang minat dalam proses bernegosiasi (Djalolovna, 2025). Menurut penelitian terdahulu, siswa menunjukkan sikap jenuh karena siswa menilai aktivitas kelas tidak sesuai dengan minat dan ekspektasi mereka, siswa juga belum memiliki tujuan yang jelas dan relevan untuk melakukan kegiatan

pembelajaran (Nakamura, et. al, 2021) dalam konteks ini yaitu bernegosiasi. Dengan demikian, selain meningkatkan pemahaman siswa terhadap konsep dan materi negosiasi, kejelasan artikulasi serta ketepatan penggunaan nada bicara, diperlukan juga untuk meningkatkan kesadaran siswa mengenai kepentingan bernegosiasi serta manfaatnya dalam kehidupan sehari-hari. Sehingga saat melakukan negosiasi siswa memiliki tujuan yang relevan dan melakukan kegiatan bernegosiasi dengan semangat.

Berdasarkan temuan elemen-elemen yang telah dipaparkan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa untuk meningkatkan keterampilan bernegosiasi, siswa perlu sadar akan kepentingan bernegosiasi serta manfaatnya dalam kehidupan sehari-hari, kemudian siswa perlu paham mengenai konsep bernegosiasi sehingga dalam prosesnya siswa tidak hanya bercerita tanpa memasukkan unsur negosiasi di dalamnya, siswa juga perlu paham mengenai struktur negosiasi sehingga tidak ada langkah-langkah yang terlewat dan proses bernegosiasi berlangsung secara runtut dan sistematis, serta siswa juga harus bisa memperhatikan penggunaan bahasa santun dan pasangan sapaan. Kesadaran mengenai manfaat, penguasaan konsep dan materi negosiasi, langkah-langkah bernegosiasi, serta penguasaan kaidah kebahasaan harus dibarengi dengan ketepatan artikulasi, ketepatan penggunaan nada bicara, dan ketepatan sikap agar proses bernegosiasi dapat berjalan lancar. Oleh karena itu, diperlukan penerapan model pembelajaran kolaboratif yang berfokus dalam meningkatkan interaksi siswa.

Model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* dan model pembelajaran *Two Stay Two Stray* merupakan model pembelajaran kooperatif yang menekankan pada bentuk kerja sama siswa dalam proses pembelajaran, siswa dapat berinteraksi satu sama lain, dan dapat saling belajar (Alwi, et. al, 2024) dengan penerapan model pembelajaran ini tipe kooperatif siswa dapat belajar dalam kelompok heterogen, di mana masing-masing anggota kelompok memiliki keterampilan yang beragam. Sehingga siswa dapat saling belajar dan bekerja sama dalam menguasai materi yang diberikan guru (Slavin dalam Sakinah, et. al, 2025)

Berdasarkan hasil pengolahan data, diketahui bahwa bahwa nilai hasil keterampilan bernegosiasi siswa sebelum diadakannya perlakuan (*pretest*) menunjukkan nilai tertinggi sebesar 91 dan nilai terendah sebesar 54 dari total skor maksimal 100 dengan nilai-rata-rata sebesar 74. Nilai rata-rata menunjukkan angka yang cukup tinggi dan masuk ke dalam kategori baik. Namun, masih terdapat 17 belas siswa yang belum mencapai KKTP. Dari hasil *pretest* tersebut, berdasarkan tabel kriteria penilaian menurut Arikunto (2018, h.281) ditemukan sebanyak satu orang siswa memiliki keterampilan kurang, tiga orang siswa memiliki keterampilan cukup, dan tiga belas orang siswa memiliki keterampilan baik namun belum mencapai KKTP.

Setelah dilakukan perlakuan berupa penerapan model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* dan model pembelajaran *Two Stay Two Stray*, hasil *posttest* keterampilan bernegosiasi siswa kelas X Kamboja menunjukkan nilai tertinggi sebesar 95 dan nilai terendah sebesar 75 dengan nilai rata-rata sebesar 85. Berdasarkan tabel kriteria penilaian menurut Arikunto (2018, h.281), keterampilan bernegosiasi siswa dikategorikan ke dalam kategori baik sekali. Dari hasil data *pretest* dan *posttest* keterampilan bernegosiasi siswa, dapat dilihat bahwa terjadi perubahan antara sebelum dan sesudah penerapan model. Untuk memastikan dilakukan uji statistik Paired Sample t-test untuk memastikan apakah perbedaan tersebut terdapat perubahan secara signifikan.

Sebelum dilakukannya uji Paired Sample t-test sebaran data sudah dipastikan berdistribusi normal, sebagai prasyarat uji ini. Hasil perhitungan Paired Sample t-Test hasil nilai Sig. = 0,001, yang berarti nilai Sig. = 0,001 <  $\alpha$  = 0,05 sehingga hipotesis nol ditolak dan hipotesis alternatif

diterima. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest. Hal tersebut menunjukkan bahwa terdapat pengaruh dalam penggunaan model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* dan model Pembelajaran *Two Stay Two Stray* dalam meningkatkan keterampilan bernegosiasi. Untuk mengetahui efektivitas penggunaan dari model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* dan model Pembelajaran *Two Stay Two Stray*, kemudian dilakukan uji N-gain. Dari hasil uji N-Gain dapat diketahui bahwa nilai rata-rata N-Gain Score sebesar 0,36 dan N-Gain persen sebesar 36%. Berdasarkan pedoman interpretasi N-Gain score menurut Maltzer dan David (2020), efektifitas penggunaan model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* dan model pembelajaran *Two Stay Two Stray* berada pada kategori sedang.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Sari (2018) yang menunjukkan bahwa model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* secara signifikan meningkatkan partisipasi aktif siswa, interaksi sosial, serta membantu siswa dalam meningkatkan pemahaman terhadap materi belajar dengan lebih baik melalui diskusi kelompok. Adapun penelitian yang dilakukan oleh Hidayatullah (2019) menunjukkan peningkatan kemampuan komunikasi siswa dalam konteks pembelajaran negosiasi, penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan model pembelajaran *Two Stay Two Stray* meningkatkan pemahaman dan penguasaan siswa terhadap materi negosiasi.

Selain dapat dilihat dari hasil pengolahan data kuantitatif, dapat dilihat juga dari hasil pengamatan video siswa, bahwa pada elemen kesesuaian isi. Hasil Pada hasil posttest siswa menunjukkan peningkatan, kelompok yang sebelumnya hanya melakukan percakapan dan tidak bernegosiasi, Pada saat posttest mereka sudah lebih paham mengenai materi negosiasi dan dapat membuat video bernegosiasi dengan durasi yang lebih panjang daripada video pretest. Hasil video menunjukkan bahwa isi negosiasi sudah jelas dan sesuai dengan konteks negosiasi (sudah terdapat, tema, tujuan dan argumen)

Hasil posttest siswa pada elemen kaidah kebahasaan juga menunjukkan hasil yang baik, siswa telah menguasai kaidah kebahasaan dalam bernegosiasi. Meski terdapat beberapa orang siswa yang masih lupa untuk menggunakan pasangan sapaan.

Pada elemen langkah-langkah bernegosiasi, hasil hasil posttest siswa menunjukkan bahwa pada proses bernegosiasi siswa sudah lengkap dan runtut sesuai dengan langkah-langkah bernegosiasi tanpa ada satu langkah yang tertinggal. Langkah-langkah sudah sesuai dimulai dengan pembukaan, argument, diskusi, kesepakatan, dan penutup.

Berdasarkan hasil posttest siswa dalam elemen kejelasan artikulasi, dapat ditemukan bahwa terjadi peningkatan terhadap kejelasan artikulasi siswa siswa mulai menyesuaikan kecepatan berbicaranya, walau masih ditemukan tiga atau empat orang beberapa yang berbicara dengan tempo cepat dan pelan. Ada juga yang menunjukkan peningkatan dalam mengucapkan bunyi kata secara jelas dan lengkap, sehingga pendengar paham dengan isi pembicaraan tanpa adanya pengulangan. Masih ditemukan beberapa gangguan bunyi lain, namun sebagian besar percakapan atau pesan dapat dipahami dengan baik.

Pada penilaian elemen nada bicara, hasil menunjukkan beberapa siswa masih menggunakan nada datar dan kurang percaya diri. Namun, sebagian besar siswa menggunakan nada bicara yang tenang, tidak datar, percayadiri dan ramah saat bernegosiasi.

Hasil penilaian sikap siswa saat posttest menunjukkan hasil yang baik, sebagian besar siswa menunjukkan sikap ketertarikan saat bernegosiasi, walaupun masih ditemukan beberapa yang menunjukkan gestur jenuh.

Hasil penelitian menunjukkan peningkatan terhadap keterampilan bernegosiasi siswa, meski masih ditemukan kekurangan yang dialibatkan oleh faktor-faktor lain. Meski demikian, dapat disimpulkan bahwa penggunaan model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* dan model pembelajaran *Two Stay Two Stray* memberikan pengaruh yang signifikan dalam meningkatkan keterampilan bernegosiasi siswa dan penggunaan model ini efektif dan dapat digunakan dalam pembelajaran negosiasi.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengolahan data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa keterampilan bernegosiasi siswa kelas X Kamboja sebelum diberikan perlakuan berada pada tingkat yang bervariasi. Secara umum, keterampilan awal siswa masih belum optimal, dengan sebaran kategori mulai dari kurang hingga sangat baik. Nilai pretest menunjukkan skor tertinggi sebesar 91 dan skor terendah sebesar 54 dari skor maksimal 100, dengan nilai rata-rata kelas sebesar 74. Kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian siswa telah memiliki dasar keterampilan bernegosiasi, namun masih memerlukan penguatan dan pendampingan melalui strategi pembelajaran yang tepat. Setelah diberikan perlakuan melalui penerapan model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* dan *Two Stay Two Stray*, keterampilan bernegosiasi siswa mengalami peningkatan yang signifikan. Hasil posttest menunjukkan nilai tertinggi sebesar 95 dan nilai terendah sebesar 75, dengan nilai rata-rata kelas meningkat menjadi 85. Seluruh siswa (32 orang) telah mencapai kriteria ketuntasan pembelajaran (KKTP), sehingga keterampilan bernegosiasi siswa secara keseluruhan berada pada kategori sangat baik.

Hasil uji statistik menggunakan Paired Sample t-Test memperkuat temuan tersebut. Nilai signifikansi sebesar 0,001 yang lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05 menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penggunaan model pembelajaran *Everyone is the Teacher Here* dan *Two Stay Two Stray* berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan keterampilan bernegosiasi siswa. Selain itu, hasil perhitungan N-Gain Score menunjukkan nilai rata-rata sebesar 0,36 atau 36%, yang termasuk dalam kategori efektivitas sedang. Temuan ini mengindikasikan bahwa kedua model pembelajaran tersebut cukup efektif dalam meningkatkan keterampilan bernegosiasi siswa, meskipun masih memiliki ruang untuk dikembangkan lebih lanjut agar efektivitasnya dapat mencapai kategori tinggi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, A., & Aziz, N. A. (2024). Cooperative learning: improving students' understanding, social skills, and motivation. *Socio-political Communication and Policy Review*, 1(1), 1-5.
- Amalia, A. N. (2022). Teknik Berbicara di Depan Umum (*Public Speaking*) dan Negosiasi. Penerbit NEM.
- Aminullah, D., Syodiq, S., & Inayatillah, F. (2024). *Genre-based approach membantu siswa memahami konteks sosial dan struktur teks sehingga pembelajaran menjadi kontekstual*. *Jurnal Alfabeta*.
- Anaba, D. C., Kess-Momoh, A. J., & Ayodeji, S. A. (2024). Strategic negotiation and contract management: Best practices for high-stakes projects. *International Journal of Applied Research in Social Sciences*, 6(7), 1310–1320. <https://doi.org/10.51594/ijarss.v6i7.1268>
- Arikunto, S. (2018). *Dasar-Dasar Evaluasi Pendidikan* (Edisi Kedua). Jakarta: Bumi Aksara.

- Djalolovna, M. S. (2025). The role of non-verbal communication in spoken language. *Web of Discoveries: Journal of Analysis and Inventions*, 3(1), 4-8
- Gallego, A., McHugh, L., Penttonen, M., & Lappalainen, R. (2022). Measuring Public Speaking Anxiety: Self-report, behavioral, and physiological. *Behavior modification*, 46(4), 782–798. <https://doi.org/10.1177/0145445521994308>
- Gao, P., Jiang, Z., Yang, Y., Zheng, Y., Feng, G., & Li, X. (2024). Temporal neural dynamics of understanding communicative intentions from speech prosody. *NeuroImage*, 299, 120830.
- Hidayatullah, M. R. (2019). Peningkatan Kemampuan Berbicara Dengan Metode Two Stay Two Stray Pada Siswa Kelas XI BahasaMA. Muallimat NW Pancor Tahun 2018. JUPE: Jurnal Pendidikan Mandala, 4(4).
- Hutagaol, A., Sinaga, D.S.P., Harahap, S.H. (2025). Analisis Tantangan dan Solusi Pembelajaran Bahasa Indonesia Pada Materi Teks Negosiasi SMK N 1 Percut Sei Tuan. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, Vol. 9. No. 3.
- Jacewicz, E., Fox, R. A., & Wei, L. (2010). Between-speaker and within-speaker variation in speech tempo of American English. *The Journal of the Acoustical Society of America*, 128(2), 839–850. <https://doi.org/10.1121/1.3459842>
- Leech, G. N. (2014). *The pragmatics of politeness*. Oxford University Press.
- Meltzer, David. E. (2020) The relationship between mathematics preparation and conceptual learning gains in physics: A possible “hidden variable” in diagnostic pretest scores. *American Journal of Physics*, 70(12), 1259 – 1268 <https://doi.org/10.1119/1.1514215>
- Nakamura, S., Darasawang, P., & Reinders, H. (2021). The antecedents of boredom in L2 classroom learning. *System*, 98, 102469.
- Ramadhan, I. J., Aziz, S. A., & Syakur, A. (2024). Peningkatkan Keterampilan Berbicara Menggunakan Two Stay Two Stray dalam Pembelajaran Bahasa Indonesia pada Siswa Kelas V SD Inpres Bontomanai. *Jurnal Motivasi Pendidikan dan Bahasa*, 2(2), 226-250.
- Sakinah, T. A., Mardatilah, W. Z., & Gusmaneli, G. (2025). IMPLEMENTASI MODEL PEMBELAJARAN KOOPERATIF DALAM MENINGKATKAN KEAKTIFAN DAN HASIL BELAJAR SISWA. *Al-Afkar: Jurnal Pemikiran dan Pendidikan Islam*, 1(2), 76-89.
- Sari, Y. N. (2018). Pengaruh Penerapan Model Pembelajaran *Means Ends Analysis* Menggunakan Media Video Terhadap Keaktifan Belajar Peserta Didik pada Mata Pelajaran Ekonomi di SMA Negeri 3 Pagar Alam. *Jurnal PROFIT Kajian Pendidikan Ekonomi Dan Ilmu Ekonomi*, 5(1), 89–103. <https://doi.org/10.36706/jp.v5i1.5640>
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Wahyudi, A. (2019). Peningkatan Keterampilan Berbicara pada Materi Negosiasi melalui Metode Pembelajaran *Two Stay Two Stray* Siswa Kelas X TKR SMK Sultan Agung 1 Tebuireng Jombang Tahun Pelajaran 2018. *SASTRANESIA: Jurnal Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*, 6(2), 52-60.
- Yudha, P.A., Susetyo, A.M, Aidah, C. (2025) Peningkatan Keterampilan Menulis Teks Negosiasi dengan Pendekatan Contextual Teaching and Learning pada Siswa SMAN Pakusari. *Jurnal PAI*. Vol.5 No.2
- Zalha, F. B., & Lefiandi, F. (2025). A STUDY ON ACEHNESE EFL LEARNERS' PHONETICS: PRONUNCIATION ERRORS IN PRODUCING ENGLISH CONSONANT SOUNDS. *Getsempena English Education Journal*, 11(2), 127-139. <https://doi.org/10.46244/geej.v11i2.2947>